91-00579/

Prepared by the International Trade Development Branch

Publication préparée par le Secteur de l'expansion du commerce extérieur

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

GREENLAND :

An Introduction to the Market

Qaanaaq / Thule
KALLAALIT NUNAAT
(GREENLAND)
Illuissat
Sisimiut
Ammassalik
NUUK /
GODTHAB
Qaqortoq

TABLE OF CONTENTS

		Page
I.	INTRODUCTION	1
II.	GENERAL INFORMATION	
	Location	1
	Population	1
	Language	2
	History	2
	Government	2
III.	ECONOMY	
	Government Enterprises	2
	Non-Fishery Resources	3
	Block Grants	3
IV.	FOREIGN TRADE	
	European Common Market Status	4
	Imports and Exports	4
	Principal Buyers	4
V.	CANADIAN EXPORTS TO GREENLAND	5
VI.	TRANSPORTATION	5
VII.	MARKET OPPORTUNITIES	
	Market Realities	6
	Foreign Exchange	7
	Canadian Advantages	7
VIII.	CONCLUSION	8
IX.	APPENDICES	
	Appendix I - Transportation and Trading Houses	9
	Appendix II - Greenland Importers	10
	Appendix III- Government Contacts	11
	Appendix IV - Greenland Travel Information	13
	Appendix V - Exchange Rate Fluctuations	14

Although possessing a small population, Greenland's relative affluence and high level of importation make it a potentially profitable market for many Canadian companies. In September 1989, External Affairs and International Trade Canada organized a three-day trade exhibition in Nuuk, Greenland. The exhibition was intended to introduce Canadian exporters to the Greenland market and to make Greenlanders more aware of Canadian goods. External Affairs and International Trade Canada has prepared this booklet to serve as a guide to Canadian firms interested in pursuing export opportunities in Greenland.

GENERAL INFORMATION ON GREENLAND

Location

Greenland is a part of North America and is only 26 km from Canada at the narrowest point of the Nares Strait. Nuuk (formerly Godthab), the capital of Greenland, is a 2 1/4 hour plane ride (First Air) from Iqaluit (formerly Frobisher Bay) on Baffin Island.

Greenland is the world's largest island (2,175,600 sq km), but only a small portion (341,700 sq km) of this area is habitable as the majority of the island is covered by an immense ice cap.

Population

Greenland's population of 55,000 is spread throughout 121 communities along the coasts of the island, but only 12 towns have more than 1,000 residents. Nuuk is the largest town, with a population close to 13,000; the second and third largest towns are Sisimiut and Illuissat with populations of about 5,000 and 4,500 respectively. The remainder of Greenland's population live in small settlements; 65 have less than 100 people, where many of the people follow the traditional lifestyle of hunting and fishing.

Approximately 80% the population are native "Greenlandics", who are closely related by language and culture to Canada's Inuit people. The remainder of Greenland's population are Danish or of Danish descent, and the majority of the former have moved to Greenland because of high wages. Typically most of the Danes move back to Denmark after a few years in Greenland. Danes occupy many of the important commercial positions. The Home Rule Government, which is dominated by Greenlandics, has been attempting to train and promote Greenlandics for senior positions. It has passed legislation to prohibit Danes from receiving higher wages than Greenlandics performing the same job, a common practice in the past. In the short term, however, the

increasing modernization of Greenland's economy has necessitated a even greater reliance on skilled Danish workers.

Language

The Greenlandic language is similar to the native language of Canada's Inuit people. Danish is a compulsory subject in Greenland's schools and most Greenlandics can speak Danish; however, few Danes have been able to master Greenlandic. English is widely spoken in Nuuk, especially among the Danish population.

History

The ancestors of the Greenlandic people began to migrate into northern Greenland in the 9th century. In the 10th century the Norsemen or Vikings settled in southern Greenland, and these settlements existed until the 1400's. In 1721 a Danish expedition under the leadership of Hans Egede, a Lutheran Minister, founded a colony near Nuuk and Denmark began to establish control over Greenland.

Government

Greenland is still a part of Denmark and currently elects two members to the Danish Parliament. Greenland, however, is largely autonomous under the Home Rule Government which was established in 1979. The locally elected legislature, the Landsting, is responsible for all matters except defence, foreign policy, the judiciary, and the health care system. The Landsting elects the Landsstrye (Cabinet), which is responsible for the day to day administration. The Home Rule Government, under Premier Jonathan Motzfeldt, has gradually assumed administrative control over Greenland's internal affairs and is now attempting to diversify Greenland's economic relations. Motzfeldt and his Siumut Party, the Forward Party, have formed the Home Rule Government since its inception. The Danish government is represented in Greenland by a High Commissioner, the Rigsombudsmanden.

ECONOMY

Government Enterprises

In 1985 the Home Rule Government assumed control of the Royal Greenland Trade Department (KGH), which was founded in 1774. KGH was established to develop Greenland's economic potential and to do so was granted a monopoly over all commerce in Greenland, much like the Hudson Bay Company in Canada. KGH's monopoly ended in the 1950's when private commercial organizations were allowed to operate in Greenland.

The Home Rule Government divided KGH into KNI (Kalaallit Niuerfiat or Greenland Trade) and Proeks (The Greenland Home Rule Authority Production Enterprises).

KNI is the largest commercial organization in Greenland and employs over 3,000 people, close to 6% of Greenland's total population. It is responsible for supplying all of the settlements and towns, and to do so it operates shops and storage facilities throughout Greenland. KNI has a monopoly over all sea transport into Greenland and between the settlements.

Proeks operates as the government fishing company and operates a fleet of 14 trawlers, 14 fish processing plants, and a marketing arm. It does not have a government granted monopoly but does not have any rivals beside the foreign fishing fleets operating in Greenlandic waters. The fishing industry is the most important sector of Greenland's economy; accounting for 83% of Greenland's total exports.

Non-Fishery Resources

Greenland possesses significant deposits of mineral resources, but exploration and mining of resources are hampered by the icecap. The only mine in operation at present is a lead and zinc mine at Marmorilik, but it is scheduled to close in the next year. Cominco operated the mine until 1986 when it was sold to Swedish interests because of falling production. The Swedes benefited from rising commodity prices and were able to continue operating the mine. Recently there has been a great deal of publicity about gold discoveries in Greenland, but it is not yet known whether these finds are commercial viable. Several Canadian mining companies hold interests in these discoveries. There has also been some petroleum exploration off the coasts of Greenland.

In southern Greenland there is a sheep rearing industry which supplies the local market, and a modern tannery which produces seal fur garments. About 2,500 Greenlandics still follow the traditional lifestyle of hunting and fishing, and many more hunt and fish to supplement their regular income.

Block Grants

The largest single capital inflow to Greenland, despite its economic growth and modernization, is the "block grant" from the Danish government. In 1989 the block grants of $273.3 million will constitute 45% of the Home Rule Government's total budget. The grants are intended to fund the social programs and other government responsibilities that are now administered by the Home Rule Government. It is the infusion of the grant money into the Greenland economy along with the export earnings generated by the fishery that creates Greenland's relatively high standard of living. In 1986 Greenland's G.N.P. (including grants) was close to US$16,000 per capita, while Canada's G.N.P. per capita was US$14,240.

FOREIGN TRADE

Common Market Status

Greenland's tariffs are set by the Landsting, and Danish goods are subject to the same duties as goods from other nations. Greenland joined the European Economic Community in 1972 when Denmark became a member of the Community. In 1982 Greenland held a referendum on its continued membership in the EEC and voted by a narrow margin (53%) to withdraw from the Community. After lengthy negotiations, with Denmark acting on Greenland's behalf, Greenland was accorded status as an overseas territory in association with the Community effective February 1, 1985. Greenland was able to maintain preferential access into the EEC for its fish products under the terms of the withdrawal. In return the EEC nations retained fishing rights in Greenland's waters for an annual payment of US $21.2 million. This agreement lapsed in 1988 but was subsequently extended until 1995.

Imports and Exports

Greenland, because its productive capabilities are limited to the fishing and a few minerals, has to import virtually every commodity it requires. In 1988 Greenland imported roughly $13,000 per capita compared to $5,200 per capita for Canada. Canada supplied just over $8 million of the $706 million worth of goods Greenland imported in 1988, with the majority of Canada's merchandise exports being petroleum products, food products, construction materials, and clothing.

Until 1950 Denmark had a monopoly over all trade with Greenland and even today Denmark supplies most of Greenland's imports (67% of the total imports in 1987). The Home Rule Government's commercial policy has been to promote the use of alternative sources of imports to lessen Greenland's reliance on Denmark.

Greenland exported $482 million of goods in 1988, but only $1 million of these goods were sold to Canada. Denmark purchases the majority of Greenland's exports (approximately 85% in 1987), but many of these goods are re-exported. Greenland's exports are dominated by the fishing industry, which accounted for 83% (shrimp and prawns 72%, fish and fish products 11%)of total exports in 1987. Lead and zinc ore made up 11.5% of total exports in 1987.

Principal Buyers

In 1988 KNI imported close to 50% of Greenland's total imports. KNI has a government granted monopoly on the importation of wine, liquor, beer, chocolate, gas and diesel fuel. It also has a monopoly on all shipping into Greenland, and between the settlements in Greenland. The Home Rule Government has directed KNI to diversify its sources of imports. KNI serves as a retailer of food and consumer goods throughout

Greenland.

Other major importers into Greenland include Brugsen (food and department store), Magasinet Aps (department store) and Superbyg (lumber and building supplier). See Appendix II for a list of contacts.

CANADIAN EXPORTS TO GREENLAND

A number of Canadian firms have been exporting to Greenland and Canada's exports to Greenland have risen from $3.4 million in 1986 to $4.02 million in 1987 to $8.22 million in 1988. A large portion of Canada's exports to Greenland are contracts for the repair and lease of equipment ($4.47 million in 1988), but all types of exports including sales of merchandise have increased in the past three years. The Canadian firms active in Greenland are usually small to medium size companies that can service small markets like Greenland on an ongoing basis. Some firms have been able to penetrate the Greenland market by utilizing a Trading House which can spread the costs of selling in Greenland over a range of products and consolidate exports to fill shipping containers efficiently. A few Canadian Trading Houses are actively pursuing the Greenland market. (Appendix I)

TRANSPORTATION

Two direct transportation links currently exist between Canada and Greenland. First Air flies passengers and cargo into Nuuk from Iqaluit (Frobisher Bay) on Baffin Island twice weekly in summer (June, July, August) and a minimum of once a week in the rest of the year. First Air has connecting flights to Iqaluit from Ottawa and various points in the Northwest Territories.

KNI established a sea link between Nuuk and Saint John, New Brunswick in 1988 in response to the Home Rule Government's desire to diversify Greenland's economic relations. J.T. Knight Limited has been appointed to represent KNI's shipping interests in Canada. (see Appendix I) KNI also has sailings between Denmark and Greenland weekly, and between Iceland and Greenland every eight weeks.

The Saint John - Nuuk service was to have been on a quarterly basis, but the service has been intermittent and there has only been five sailings since April, 1988. The infrequency of sailings hinders growth in trade, but without larger shipments KNI has not been able to justify more sailings. On January 2, 1990 KNI hired a buyer for North America to help it increase the amount of goods it imports from Canada and the U.S.A. (see Appendix II). It is hoped that this appointment and the contacts made at the "Canada Days" exhibition will generate the demand needed for monthly sailings.

KNI operates on an equal freight system so that costs of

shipping to all destinations in Greenland are equalized. This policy is intended to enable the smaller and more isolated settlements to survive, rather than having jobs and amenities only available in the larger communities. It was this desire to preserve the smaller settlements that helped start the movement for greater self-government, and it continues to be a policy of the Home Rule Government.

The equalized freight system has been extended to service outside of Greenland and there is a single rate for cargo from Denmark, Iceland, and Canada. Canadian firms, therefore, are not at a disadvantage via-a-vis their European competitors in terms of the cost of shipping. Saint John, however, is a day closer by sea to Nuuk than the Danish port of Aalborg so there is a potential cost saving for KNI in shipping from Saint John.

MARKET OPPORTUNITIES

Market Realities

Canadian firms have been successful in exporting to Greenland; however, there are a number of obstacles a potential exporter may face when attempting to sell to Greenland. Greenland requires only small quantities of goods compared to other countries, yet because Greenland is only starting to break from its traditional reliance on Denmark Canadian firms have to be aggressive and price competitive to obtain sales. The time and costs involved often first appear to be uneconomical given the small quantity of potential sales. It has been noted, however, that importers become very loyal to suppliers.

The relative infrequency of sailing by KNI from Saint John also makes it difficult to export to Greenland if the product is not suitable for air cargo. KNI sails weekly from Denmark, so Danish firms enjoy a decided advantage over Canadian firms in terms of their ability to supply their customers.

In addition there is only a limited amount of storage space in Greenland; therefore, it can be difficult and expensive for a Canadian firm to ship large quantities of product to make up for the fewer number of sailings available to it.

Canadian businesses attempting to enter the Greenland market will have to overcome the established buying patterns of Greenland organizations, which have been well served by traditional suppliers. The range and quality of consumer goods available in Greenland is very high, and the retail organizations in Nuuk are sophisticated and efficient. A new product from North America; therefore, will have to be quality and price competitive to gain acceptance.

Canadian firms must show that they are committed to supplying the Greenland market

because Greenland's importers often are reluctant to try new suppliers and risk alienating their traditional suppliers. They fear the new supplier will abandon the market, because of its small size, and they will be without a reliable source of goods. In addition, firms like KNI have an investment in Denmark and have some financial commitment to continue importing from Denmark.

Although it would be preferable to have consumer goods labelled in Greenlandic, Danish, or both, Canadian companies have not encountered serious difficulties if the labels illustrate the product.

Greenland uses European standards and its electrical system is 50 cycle, 220 volt.

Foreign Exchange

Greenland's official currency is the Danish krone (DKK) and Greenland importers are very conscious of exchange rate levels. Canadian exporters have often been told by Greenland buyers that a strong Canadian dollar could make Canadian products too expensive. Over the last three years, however, Canadian exports to Greenland have been increasing at the same time the Canadian dollar has been raising in value vis-a-vis the Danish krone. (Appendix V) While exchange rates are an important consideration for Greenland importers, the quality of product and availability of transportation can allow Canadian firms to overcome an unfavourable change in the exchange rate.

Canadian Advantages

Canadian companies, however, have been expanding their sales to Greenland. Canadian exports in 1988 were double the 1987 level, and 1989's exports had exceeded the 1988 total by September 1989 .

Canada enjoys a number of advantages which enable Canadian firms to overcome the obstacles to exporting to Greenland. Greenland's proximity to Baffin Island gives Canadian firms the opportunity to take advantage of First Air's jet air freight service to Iqaluit (Frobisher Bay), and the connecting flight into Nuuk. Canadian firms exporting products where freshness and speed of delivery are important are able to compete favourably with the traditional suppliers.

Canadian products also often enjoy a competitive advantage because they have been developed for Canada's climate and terrain. In the construction material field, for example, products developed for Canada's Arctic would be suited to the Greenland market. Promising export opportunties for Canadian firms exist in the following sectors:

- clothing
- winter footwear
- sports equipment
- foodstuffs
- construction materials

A number of Canadian companies doing business in Greenland had experience in supplying the small remote communities in Canada's North.

They have been able to find a market for their products (fresh produce, winter sports equipment, etc.) in Greenland and have used their expertise in servicing small markets to expand into Greenland.

To sell in Greenland, however, these firms had to be patient and persistent. To enter the market they had to prove the advantages of their products over those of the established suppliers. They have been able to gradually expand their sales in Greenland by demonstrating their desire and ability to supply the market on a continuing basis.

CONCLUSION

The Home Rule Government's desire to lessen Greenland's economic dependence on Denmark by diversifying the source of Greenland's imports has benefited Canadian exporters and will continue to create opportunities for Canada's traders and exporters. The Home Rule Government exercises a great deal of influence over Greenland's economy through its control of KNI, Proeks and other government enterprises. It was this influence that led to the establishment of the Saint John - Nuuk shipping route. Canada will be a natural alternative source of imports because of the shipping route, our proximity to Greenland and our experience in supplying our northern communities.

The "Canada Days" exhibition held in Nuuk in September 1989 was intended to familiarize Greenlanders with Canadian products and to demonstrate that Canadian firms were interested in exporting to Greenland. The exhibition was very successful; it attracted over 7,000 visitors, and raised Canada's profile amongst Greenlanders. The increase in consumer awareness and demand for Canadian products will give Greenland's importers a greater incentive to source from Canadian suppliers.

Greenland is a potentially profitable market for firms able to supply suitable products and willing to make the effort needed to penetrate this unique market. Canadian firms interested in attempting to sell to Greenland have a number of sources of information and advice available to them. (Appendix III)

APPENDIX I

Transportation

First Air
140 Thad Johnson Road
Gloucester, Ontario
K1V 0R1

Telephone: (613) 526-1525
Fax: (613) 739-2707

Air service, passenger and cargo, into Nuuk from various points in Canada.

J.T. Knight Company Ltd.
167 Prince William Street
P.O. Box 6487, Station A
Saint John, New Brunswick
E2L 4R9

Telephone: (506) 634-7652
Fax: (506) 633-0076

KNI's shipping agent in North America, responsible for Saint John - Nuuk service.

Trading Houses

Britnell Trading Inc.
P.O. Box 6085
Saint John, New Brunswick
E2L 4R6

Telephone: (506) 634-0400
(506) 634-0683
Fax: (506) 633-0076

Active in Greenland, and currently selling food and sports equipment in Greenland.

Les Entreprises S.F.T. Canada
132 Boul. Labelle, Suite 200
Rosemère, Québec
J7A 2H1

Telephone: (514) 437-8888
Fax: (514) 437-3084

Sells foodstuffs, clothing, and sports equipment into Canada's Arctic and Greenland.

H. Fine & Sons Limited
P.O. Box 8332
Ottawa, Ontario
K1G 3H8

Telephone: (613) 236-4744
Fax: (613) 236-4847

Supplies fresh produce and foodstuffs to Greenland and the Canadian arctic.

APPENDIX II

Greenland Importers

Ms. Susanne Feld
Buyer for North America
KNI
Postbox 1066, Dk 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 25211
Fax: (011-299) 25311
Telex: 90401 (trasys gd)

Imports foodstuffs, clothing, fuel and other supplies for all Greenland communities.

Mr. Benny Reiding
Director
Magasinet ApS
Postbox 22, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21234
Telex: 90683 (MAGSIN GDT)

Markets through catalog and its department store in Nuuk.

Mr. Poul Chrisdensen
Buyer - Food, Clothing
Brugsen Nuuk
Postbox 1034, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21122
Fax: (011-299) 23839
Telex: 0503-90676 (brfnuk)

Supplies its three stores in Nuuk and co-ops in 6 smaller settlements.

Mr. Bent Bogh Pedersen
Manager
Superbyg
Postbox 140, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21355
Fax: (011-299) 24015
Telex: 90626 (supbyg gd)

Is the largest lumber and building supplies dealer, sells to contractors and consumers.

Mr. Jan Birket-Smith, Director
Nuna-Tek (Greenland Technical Organization)
Postbox 1044, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 24466
Fax: (011-299) 24111
Telex: 90434

Home Rule Directorate responsible for technical areas (ie. construction)

Mr. René Nøddesbo
ASG (Danmark) A/S
Postbox 869, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21133
Fax: (011-299) 22733

A Danish freight forwarder with an office in Greenland

APPENDIX III

Canadian Government Contacts

Counsellor (Commercial)
Canadian Embassy
Kr. Bernikowsgade 1
DK 1105 Copenhagen K,
Kingdom of Denmark

Telephone: (011-45-1) 33-12-22-99
Fax: (011-45-1) 33-14-05-85
Telex: 27036 (DMCNC DK)

Mr. Povl Brandt
Honorary Consul
Consulate of Canada
Postbox 22, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21234
Fax:
Telex: 90683 (MAGSIN GDT)

Export and Transportation Services Division
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Telephone: (613) 996-0446
Fax: (613) 996-1225

Western Europe Trade and Investment Development Division
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Telephone: (613) 995-4730
Fax: (613) 952-3904

International Trade Centres

770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9

Telephone: (506) 857-6452
Fax: (506) 857-6429

134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8

Telephone: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

Telephone: (902) 426-7540
Fax: (902) 426-2624

90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

Telephone: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-5093

800 Place Victoria, Suite 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8

Telephone: (514) 283-8185
Fax: (514) 283-3302

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4

Telephone: (416) 973-5203
Fax: (416) 973-8714

330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

Telephone: (204) 983-8036
Fax: (204) 983-2187

6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3

Telephone: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334

Room 540, Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3

Telephone: (403) 495-2944
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100
510 - 5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3J2

Telephone: (403) 292-4575

650 West Georgia St., Suite 900
P.O. Box 11610
Vancouver, B.C.
V6B 5H8

Telephone: (604) 666-1437
Fax: (604) 666-8330

108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2

Telephone: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Precambrian Building
P.O. Box 6100
Yellowknife, N.W.T.
X1A 2R3

Telephone: (403) 920-8578
Fax: (403) 873-6228

APPENDIX IV

Greenland Hotel and Travel Information

Hotel Hans Egede
Postbox 289, Dk 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 24222
Fax: (011-299) 24487
Telex: 90432 (HHE HOT)

The newer of Nuuk's two hotels, with facilities for small meetings.

Hotel Gronland
Postbox 49, Dk 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 21533
Fax: (011-299) 21755
Telex: 90625 (GREHOT GD)

Located next to Hotel Hans Egede, not as modern yet comfortable.

Greenland Travel
Postbox 330, DK 3900
Nuuk, Greenland

Telephone: (011-299) 24455
Fax: (011-299) 23369
Telex: 90668

The major travel agency in Greenland, can book hotel accommodation and flights.

Gronslandfly A/S
(Greenlandair Inc)
Postbox 1012 DK3900
Nuuk, Greenland

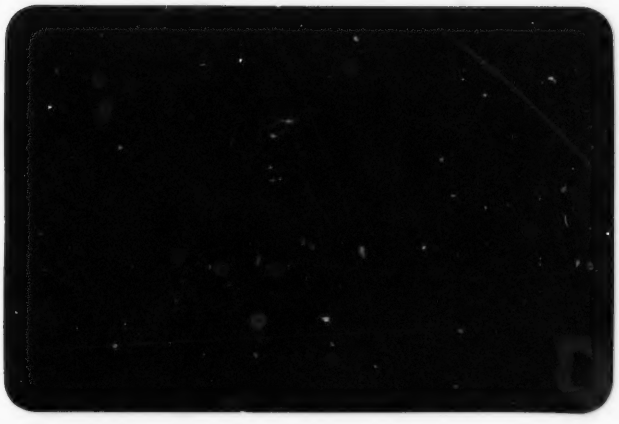
Telephone: (011-299) 24488
Fax: (011-299) 23756
Telex: 90602

Provides air service, passenger and cargo, throughout Greenland.

APPENDIX V

Exchange Rate Fluctuations

Year	Quarter	$Cdn / Dkr
1989	IV	$.1711
	III	1581
	II	.1585
	I	.1659
1988	IV	.1761
	III	.1710
	II	.1885
	I	.1974
1987	IV	.1995
	III	.1879
	II	.1960
	I	.1925



Prepared by the International Trade Development Branch

Publication préparée par le Secteur de l'expansion du commerce extérieur

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

GROENLAND :

Présentation du marché

Qaanaaq / Thule
KALLAALIT NUNAAT
(GROENLAND)
Illuissat
Sisimiut
Ammassalik
NUUK /
GODTHAB
Qaqortoq

TABLE DES MATIERES

		Page
I.	INTRODUCTION	1
II.	RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LE GROENLAND	
	Situation	1
	Population	1
	Langue	2
	Histoire	2
	Gouvernement	2
III.	ÉCONOMIE	
	Entreprises gouvernementales	2
	Ressources autres que la pêche	3
	Subventions globales	3
IV.	COMMERCE EXTÉRIEUR	
	Situation dans le Marché commun	4
	Importations et exportations	4
	Principaux acheteurs	5
V.	EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE GROENLAND	5
VI.	TRANSPORTS	6
VII.	DÉBOUCHÉS DU MARCHÉ	
	Caractéristiques du marché	7
	Devises	8
	Avantages du Canada	8
VIII.	CONCLUSION	9
IX.	ANNEXES	
	Annexe I - Transports	10
	Maisons de commerce	10
	Annexe II - Importateurs groenlandais	11
	Annexe III - Contacts au gouvernement canadien	12
	Annexe IV - Hôtels et renseignements touristiques	14
	Annexe V - Fluctuations du taux de change	15

Bien que sa population soit réduite, l'opulence relative et le haut niveau d'importation que connaît le Groenland en font un marché d'un bon potentiel pour de nombreuses entreprises canadiennes. En septembre 1989, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a organisé une exposition commerciale à Nuuk, au Groenland. Cet événement avait pour objet de présenter les exportateurs canadiens aux représentants du marché du Groenland et d'attirer l'attention des habitants du Groenland sur les produits canadiens. Le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur a élaboré la présente brochure dans le but de guider les entreprises canadiennes intéressées par la recherche de débouchés au Groenland.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LE GROENLAND

Situation

Le Groenland fait partie de l'Amérique du Nord et n'est qu'à 26 km du Canada au point le moins large du détroit de Nares. Nuuk (autrefois Godthab), capitale du Groenland, est à 2 ¼ heures de vol (par First Air) d'Iqaluit (anciennement Frobisher Bay) sur l'Ile de Baffin.

Le Groenland est la plus grande île du monde (2 175 600 km²), bien que seulement une petite partie (341 700 km²) du territoire soit habitable, la plus grande partie de l'île étant recouverte d'une immense calotte glaciaire.

Population

Les 55 000 habitants du Groenland sont répartis le long des côtes de l'île dans 121 collectivités, dont seulement 12 comptent plus de 1 000 résidants. Nuuk est la plus grande ville avec une population de près de 13 000 habitants tandis que les deuxième et troisième villes, Sisimut et Ilussat, comptent environ 5 000 et 4 500 habitants respectivement. Le reste de la population groenlandaise vit dans de petites agglomérations, dont 65 abritent une population inférieure à 100 personnes. Nombre de ces dernières ont un style de vie traditionnel, vivant de la chasse et de la pêche.

Près de 80 % de la population groenlandaise est originaire du Groenland et est étroitement liée par la langue et la culture aux Inuit du Canada. Les autres habitants du Groenland, des Danois ou des personnes de souche danoise, se sont presque tous installés au Groenland en raison des salaires élevés qu'on y offre. En général, la plupart des Danois retournent au Danemark après quelques années. Pendant leur séjour, ils occupent la plus grande partie des postes

commerciaux importants. Le gouvernement d'autonomie (Home Rule), composé principalement de Groenlandais d'origine, tente de former les Groenlandais pour qu'ils soient en mesure d'occuper des postes supérieurs. Il a d'ailleurs voté une loi empêchant les Danois de recevoir un salaire plus élevé que les Groenlandais qui effectuent le même travail, ce qui était autrefois courant. Depuis peu, cependant, la modernisation croissante de l'économie du Groenland nécessite un apport encore plus important de main-d'oeuvre qualifiée en provenance du Danemark.

Langue

Le groenlandais ressemble beaucoup à la langue maternelle des Inuit du Canada. Le danois est obligatoire dans les écoles du Groenland et la plupart des Groenlandais parlent le danois; toutefois, peu de Danois maîtrisent le groenlandais. L'anglais est couramment parlé à Nuuk, tout particulièrement au sein de la population danoise.

Histoire

Au 9e siècle, les ancêtres du peuple groenlandais ont commencé à immigrer au nord du Groenland. Au 10e siècle, les Scandinaves ou les Vikings ont fondé dans le sud de l'île des colonies qui ont existé jusqu'au 15e siècle. En 1721, une expédition danoise dirigée par Hans Egede, un pasteur luthérien, a fondé une colonie près de Nuuk et le Danemark a commencé à diriger la destinée du Groenland.

Gouvernement

Aujourd'hui, le Groenland fait encore partie du Danemark et deux de ses représentants siègent au Parlement danois. Toutefois, depuis 1979 le Groenland jouit d'un statut d'autonomie interne grâce à la création d'un «gouvernement d'autonomie». Toutes les questions sociales relèvent d'une législature élue localement, le Landsting, à l'exception de la défense, de la politique étrangère, du système judiciaire et de la santé. Le Landsting élit le Landstrye (le Cabinet), qui est chargé de l'administration. Le gouvernement d'autonomie, dirigé par le premier ministre Jonathan Motzfeldt, a graduellement pris en charge l'administration des affaires intérieures du Groenland et tente maintenant de diversifier les relations économiques de l'île. Motzfeld et son parti Siumut, le parti «Forward», ont formé le gouvernement d'autonomie. Le gouvernement danois est représenté au Groenland par un haut-commissaire, le Rigsombudsmanden.

ÉCONOMIE

Entreprises gouvernementales

En 1985, le gouvernement d'autonomie a pris en charge le ministère du commerce du Groenland (KGH), qui fut créé en 1774 afin de développer le potentiel économique du Groenland et qui jouissait du monopole du commerce, un peu comme la Compagnie de la baie

d'Hudson au Canada. Le gouvernement d'autonomie a divisé le KGH en deux organisations : la Kalaallit Niuerfiat (KNI) (ou la Greenland Trade) et la Proeks (ou la Greenland Home Rule Authority Production Entreprises).

La KNI, l'organisation commerciale la plus importante du Groenland, emploie plus de 3 000 personnes, soit près de 6 % de la population totale de l'île. Cette organisation assure l'approvisionnement des villages et des villes en dirigeant des magasins et des entrepôts à l'échelle du Groenland. La KNI a le monopole du transport maritime pour le Groenland et du transport entre les villages.

La Proeks, entreprise de pêche publique, possède une flotte de 14 chalutiers, 14 usines de transformation du poisson et une branche commerciale. Bien que la société ne jouisse pas d'un monopole, elle est sans concurrents, à part les flottes étrangères qui pêchent dans ses eaux. L'industrie de la pêche constitue le secteur le plus important de l'économie du Groenland, comptant pour 83 % des exportations totales du territoire.

Ressources autres que la pêche

Le Groenland possède d'importantes ressources minières, mais leur prospection et leur exploitation sont rendues difficiles en raison de la calotte glaciaire. La seule mine actuellement exploitée est celle de Marmorilik, d'où sont extraits le plomb et le zinc. Elle doit fermer l'année prochaine. La société Comeco a exploité la mine jusqu'en 1986, année où elle a été vendue à des intérêts suédois à cause de la baisse de production. Les Suédois ont tiré profit d'une hausse des prix des matières premières et ont pu continuer à exploiter la mine. Récemment, beaucoup de publicité a été faite autour de la mise au jour de gisements aurifères au Groenland, mais on ne sait pas encore si ces découvertes sont viables sur le plan commercial. De nombreuses sociétés canadiennes possèdent des intérêts dans ces découvertes. De plus, des explorations pétrolifères ont été effectuées au large des côtes du Groenland.

Dans la partie sud de l'île, l'industrie de l'élevage des moutons permet d'approvisionner le marché local et une tannerie moderne produit des vêtements en peau de phoque. Environ 2 500 Groenlandais suivent encore le mode de vie traditionnel, vivant de la chasse et de la pêche, et de nombreux autres comptent sur ces deux activités pour accroître leurs revenus réguliers.

Subventions globales

Malgré la croissance économique et la modernisation que connaît le Groenland, l'apport individuel de capitaux le plus important est assuré par le gouvernement danois sous forme de «subventions globales». En 1989, des subventions globales de 273,3

millions de dollars reprsenteront 45 % du budget total du gouvernement d'autonomie. Les subventions sont destines au financement de programmes sociaux et d'autres programmes gouvernementaux maintenant administrs par le gouvernement d'autonomie. Ce sont l'injection de subventions dans l'conomie du Groenland et les revenus d'exportation produits par l'industrie de la pche qui donnent au Groenland ce haut niveau de vie. En 1986, le PNB (subventions comprises) approchait les 16 000 $ US per capita, tandis que celui du Canada tait de 14 240 $ US.

COMMERCE EXTÉRIEUR

Situation dans le Marché commun

Les droits de douane du Groenland sont déterminés par le Landsting, et les produits danois sont soumis aux mêmes tarifs que les produits provenant d'autres pays. Le Groenland s'est joint à la Communauté économique européenne en 1972, en même temps que le Danemark. En 1982, après un référendum tenu sur sa participation à titre de membre de la CEE, les habitants du Groenland ont voté à 53 % leur retrait de la Communauté. Après de longues négociations, où le Groenland était représenté par le Danemark, il a été convenu que le Groenland jouisse du statut de territoire outre-mer associé à la Communauté à partir du 1er février 1985. Le Groenland a été en mesure de maintenir un accès préférentiel à la CEE pour ses produits halieutiques en vertu des conditions de son retrait. En retour, les pays de la CEE jouissent de droits de pche dans les eaux du Groenland en change d'un paiement annuel de 21,2 millions de dollars US. Cet accord devait prendre fin en 1988 mais il a t prolong jusqu'en 1995.

Importations et exportations

Puisque sa capacit de production est limite la pche et quelques minraux, le Groenland doit importer la plupart des produits dont il a besoin. En 1988, les importations per capita se sont élevées à environ 13 000 $, comparativement à 5 200 $ pour le Canada. Des 706 millions de dollars de produits qu'a importés le Groenland en 1988, le Canada en a fourni pour une valeur d'un peu plus de 8 millions de dollars. Le Canada a exporté principalement des produits pétroliers, des denrées alimentaires, des matériaux de construction et des vêtements.

Jusqu'en 1950, le Danemark avait le monopole du commerce avec le Groenland et, aujourd'hui encore, il lui fournit la plupart de ses produits importés; en 1987, par exemple, ces derniers ont représenté 67 % des importations totales. La politique commerciale du gouvernement d'autonomie est de promouvoir l'utilisation de nouvelles sources d'importation afin de diminuer la dépendance du Groenland vis-à-vis du Danemark.

En 1988, les exportations du Groenland se chiffraient à 482 millions de dollars, dont seulement un million de dollars était destiné au Canada. Le Danemark est le principal client commercial du Groenland (environ 85 % en 1987), mais nombre des produits achetés par le Danemark sont exportés à nouveau. Les exportations du Groenland proviennent surtout de l'industrie de la pêche, qui a compté pour 83 % (72 % de crevettes et 11 % de poisson et de produits du poisson) des exportations totales en 1987. La même année, les exportations de minerai de plomb et de zinc ont représenté 11,5 % des exportations totales.

Principaux acheteurs

En 1988, la KNI s'est appropriée près de 50 % des importations totales du Groenland. Elle jouit d'un monopole accordé par le gouvernement sur l'importation de vin, d'alcool, de bière, de chocolat, d'essence et de carburant diesel. La société a aussi le monopole de toutes les livraisons en provenance ou à destination du Groenland et de celles effectuées entre les agglomérations de l'île. Le gouvernement d'autonomie a demandé à la KNI de diversifier ses sources d'importation. Cette entreprise est le détaillant en denrées alimentaires et en produits de consommation de tout le Groenland.

Les autres importateurs majeurs du Groenland sont Brugsen (magasin d'alimentation et grand magasin), Magasinet Aps (grand magasin) et Superbyg (bois et matériaux de construction). (Se reporter à l'annexe II pour obtenir la liste des personnes à contacter.)

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE GROENLAND

Les exportations d'un bon nombre d'entreprises canadiennes vers le Groenland ont connu une hausse, passant de 3,4 millions de dollars en 1986 à 4,02 millions de dollars en 1987, pour atteindre 8,22 millions de dollars en 1988. Les contrats de réparation et de location d'équipement (4,47 millions de dollars en 1988) représentent une grande partie des exportations du Canada vers le Groenland. Cependant, tous les types de produits exportés, y compris la vente de marchandises, ont été en hausse au cours des trois dernières années. En général, ce sont les petites et moyennes entreprises canadiennes pouvant desservir de petits marchés de façon continue qui font affaires au Groenland. Certaines entreprises ont pénétré le marché groenlandais par l'entremise d'une maison de commerce, laquelle peut amortir les coûts de vente au Groenland sur une gamme de produits et consolider les produits exportés afin de remplir les conteneurs de façon satisfaisante. Quelques maisons de commerce canadiennes cherchent à s'implanter au Groenland (annexe I).

TRANSPORTS

Il existe une liaison directe double entre le Canada et le Groenland. First Air transporte les passagers et le fret de Iqaluit (Frobisher Bay) sur l'Ile de Baffin à Nuuk deux fois par semaine en été (juin, juillet et août) et au moins une fois par semaine le reste de l'année. First Air assure des vols avec escale à destination d'Iqaluit en partance d'Ottawa et de divers endroits dans les Territoires du Nord-Ouest.

En 1988, une liaison maritime a été établie entre Saint-Jean au Nouveau-Brunswick par la KNI pour faire suite au souhait du gouvernement d'autonomie de diversifier les relations économiques du Groenland. La société J.T. Knight Limited représente les intérêts de la KNI au Canada en matière d'expédition (se reporter à l'annexe I). La KNI assure aussi une liaison maritime entre le Danemark et le Groenland une fois par semaine et entre l'Islande et le Groenland une fois toutes les huit semaines.

Le service entre Saint-Jean et Nuuk devait être assuré tous les trois mois, mais en réalité le service a été intermittent; seulement cinq voyages ont eu lieu depuis avril 1988. L'irrégularité des voyages retarde la croissance commerciale, mais la KNI ne peut justifier de voyages supplémentaires sans chargements plus importants. Le 2 janvier 1990, la KNI a embauché une acheteure pour l'Amérique du Nord afin d'augmenter le volume des biens importés du Canada et des États-Unis (se reporter à l'annexe II). Il est à espérer que cette décision et que les contacts qui ont été établis à l'exposition organisée dans le cadre des Journées du Canada créeront une demande suffisante pour assurer le transport maritime mensuel des biens.

La KNI fonctionne selon un système de fret égalitaire afin que les coûts d'expédition vers toute destination au Groenland soient équilibrés. Cette politique vise à permettre aux petites agglomérations isolées de survivre, plutôt que de voir les emplois et les services offerts seulement dans les grandes collectivités. C'est cette volonté de préserver les petits villages qui a contribué à la mise en oeuvre du mouvement vers une autonomie politique et, aujourd'hui, cette volonté demeure vivante au sein du gouvernement d'autonomie.

Le système de fret égalitaire a été élargi au service à l'extérieur du Groenland et les tarifs sont les mêmes pour le transport du fret à partir du Danemark, de l'Islande et du Canada. Ainsi, les sociétés canadiennes ne sont pas désavantagées par rapport à leurs concurrents européens en matière de coûts d'expédition. Cependant, pour se rendre à Nuuk à partir de Saint-Jean, le voyage par mer est un jour moins long qu'à partir du port danois d'Aalborg; la KNI peut donc faire des économies si ses expéditions partent de Saint-Jean.

DÉBOUCHÉS DU MARCHÉ

Caractéristiques du marché

Les entreprises canadiennes sont parvenues à exporter des produits vers le Groenland; cependant, un exportateur potentiel peut avoir à faire face à certains problèmes lors de ses premières tentatives. En comparaison avec d'autres pays, le volume des produits exportés au Groenland est peu élevé; néanmoins, parce que le Groenland ne fait que commencer à briser sa dépendance traditionnelle vis-à-vis du Danemark, les entreprises canadiennes doivent être dynamiques et offrir des prix concurrentiels. Le temps et les coûts nécessaires peuvent ne pas sembler avantageux étant donné le petit volume des ventes possibles. Toutefois, on a remarqué que les importateurs font preuve d'une grande loyauté à l'égard de leurs fournisseurs.

La rareté relative des départs de la KNI à partir de Saint-Jean rend difficile l'exportation de produits non transportables par avion. La KNI offre un départ hebdomadaire du Danemark, ce qui donne un avantage marqué aux entreprises danoises par rapport à celles du Canada en ce qui touche la capacité à approvisionner les clients.

De plus, au Groenland l'espace affecté à l'entreposage est limité; ainsi il peut être difficile et coûteux pour une entreprise canadienne d'envoyer de grandes quantités de produits afin de compenser le nombre restreint de départs par bateau.

Les entreprises canadiennes qui tentent de percer sur le marché groenlandais doivent s'adapter aux habitudes d'achat des sociétés du Groenland, qui sont d'ailleurs bien servies par les fournisseurs traditionnels. Les biens de consommation disponibles au Groenland représentent un vaste choix et sont d'une grande qualité. En outre, les entreprises de vente au détail à Nuuk offrent des services modernes et efficaces. Ainsi, tout nouveau produit en provenance de l'Amérique du Nord doit être d'une qualité et d'un prix concurrentiels pour être accepté.

Les entreprises canadiennes doivent montrer leur engagement à approvisionner le marché groenlandais, car les importateurs du Groenland sont souvent réticents à essayer de nouveaux fournisseurs et à s'éloigner de leurs fournisseurs traditionnels. Ils craignent que les nouveaux exportateurs n'abandonnent le marché à cause de sa petite taille et ont peur de se retrouver sans fournisseurs sûrs. De plus, certaines entreprises comme la KNI ont investi au Danemark et sont liées par des engagements financiers en vertu desquels ils doivent importer des produits du Danemark.

Bien qu'il soit préférable d'apposer sur les produits une étiquette en groenlandais, en danois ou dans les deux langues, les entreprises

canadiennes ne se sont pas vraiment heurté à des difficultés si les étiquettes présentaient une illustration du produit.

Les normes européennes sont en vigueur au Groenland et le réseau électrique est de 50 cycles, 220 volts.

Devises

La monnaie officielle du Groenland est la couronne danoise (DKK) et les importateurs groenlandais suivent avec beaucoup d'attention les taux de change. Les exportateurs canadiens se sont souvent fait dire par les acheteurs groenlandais qu'un dollar canadien solide rendrait les produits canadiens trop coûteux. Au cours des trois dernières années, toutefois, les exportations canadiennes vers le Groenland ont augmenté et ce, même si la valeur du dollar canadien a été à la hausse par rapport à la couronne danoise (annexe IV). Bien que les taux de change revêtent une certaine importance aux yeux des importateurs groenlandais, la qualité du produit et la disponibilité du transport sont des caractéristiques qui peuvent aider les entreprises à surmonter un taux de change défavorable pour les Groenlandais.

Avantages du Canada

Les sociétés canadiennes ont malgré tout accru leurs ventes au Groenland. En 1988, les exportations canadiennes avaient doublé comparativement à l'année précédente et celles de 1989 avaient déjà dépassé celles de 1988 en septembre 1989.

Le Canada jouit de nombreux avantages permettant à ses entreprises de surmonter les obstacles à l'exportation vers le Groenland. La proximité du Groenland et de l'Ile de Baffin permet aux entreprises canadiennes de profiter du service de fret aérien par jet offert par First Air vers Iqaluit (Frobisher Bay), et du vol avec escale à destination de Nuuk. Les entreprises canadiennes qui exportent des produits exigeant une attention particulière en ce qui concerne la fraîcheur et la rapidité de livraison peuvent être en position favorable par rapport aux fournisseurs traditionnels.

Les produits canadiens jouissent aussi d'un avantage concurrentiel puisqu'ils ont été conçus en fonction du climat et du sol canadiens. Dans le domaine des matériaux de construction, par exemple, les produits élaborés pour l'Arctique canadien conviennent au marché groenlandais. Certains secteurs sont prometteurs pour les entreprises canadiennes exportatrices :

- le vêtement,
- les chaussures d'hiver,
- l'équipement de sport,
- les denrées alimentaires,
- les matériaux de construction.

De nombreuses entreprises canadiennes qui font affaire au Groenland possédaient déjà une expérience dans

l'approvisionnement des petites collectivités éloignées du Nord canadien. Elles ont été en mesure de trouver un marché pour leurs produits (des produits agricoles frais, de l'équipement de sports d'hiver, etc.) au Groenland et ont mis à profit leurs compétences en matière de service aux petits marchés pour prendre de l'expansion au Groenland.

CONCLUSION

La volonté du gouvernement d'autonomie de diminuer la dépendance économique du Groenland vis-à-vis du Danemark en diversifiant la source des importations a profité aux exportateurs canadiens et elle ouvrira encore de nouveaux débouchés pour les commerçants et les exportateurs du Canada. Le gouvernement d'autonomie exerce une grande influence sur l'économie du Groenland par son contrôle sur la KNI, la Proeks et d'autres entreprises gouvernementales. C'est cette influence qui a mené à la création d'une route maritime Saint-Jean - Nuuk. Le Canada constitue un importateur naturel pour le Groenland grâce à la voie d'expédition, à sa proximité et à son expérience en matière d'approvisionnement des collectivités nordiques.

L'exposition organisée à Nuuk en septembre 1989 dans le cadre des Journées du Canada avait pour objectifs de présenter les produits canadiens aux habitants du Groenland et de leur prouver que les entreprises canadiennes étaient désireuses d'exporter au Groenland. L'exposition a été couronnée de succès; elle a attiré plus de 7 000 personnes, et a contribué à rehausser l'image du Canada. Une meilleure connaissance et une augmentation de la demande des produits canadiens par les consommateurs inciteront les importateurs groenlandais à s'approvisionner au Canada.

Le Groenland est un marché d'un bon potentiel pour les entreprises qui peuvent fournir les produits appropriés et qui désirent faire les efforts nécessaires pour s'y implanter. Des renseignements et des conseils sont à la disposition (annexe III) des entreprises canadiennes qui désirent exporter leurs produits au Groenland.

ANNEXE I

Transports

First Air
140, Thad Johnson Road
Gloucester (Ontario)
K1V 0R1

Téléphone : (613) 526-1525
Télécopieur : (613) 739-2707

Service aérien, passagers et fret, vers Nuuk de divers points du Canada.

J.T. Knight Company Ltd.
167, Prince William Street
C.P. 6487, Station A
Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
E2L 4R9

Téléphone : (506) 634-7652
Télécopieur : (506) 633-0076

Agent d'expédition de la KNI en Amérique du Nord, responsable du service Saint-Jean - Nuuk.

Maisons de commerce

Britnell Trading Inc.
C.P. 6085
Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)
E2L 4R6

Téléphones : (506) 634-0400
(506) 634-0683
Télécopieur : (506) 633-0076

Active au Groenland et vend actuellement des denrées alimentaires et de l'équipement de sport au Groenland.

Les Entreprises S.F.T. Canada
132, boul. Labelle, bureau 200
Rosemère (Québec)
J7A 2H1

Téléphone : (514) 437-8888
Télécopieur : (514) 437-3084

Vend des denrées alimentaires, des vêtements et de l'équipement de sport dans l'Arctique canadien et au Groenland.

H. Fine & Sons Limited
C.P. 8332
Ottawa (Ontario)
KIG 3H8

Téléphone : (613) 236-4744
Télécopieur : (613) 236-4847

Fournit des produits agricoles frais et des denrées alimentaires au Groenland et dans l'Arctique canadien.

ANNEXE II

Importateurs groenlandais

Mme. Susanne Feld
Acheteure - l'Amérique du Nord
KNI, Supply Division
Postbox 1066, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 25211
Télécopieur : (011-299) 25311
Télex : 90401 (trasys gd)

Importe des denrées alimentaires, des vêtements, du carburant et autres fournitures pour toutes les collectivités du Groenland.

M. Benny Reiding
Directeur
Magasinet Aps
Postbox 22, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21234
Télécopieur :
Télex : 90683 (MAGSIN GDT)

Ventes par catalogue et grand magasin à Nuuk.

M. Poul Chrisdensen
Acheteur - Alimentation, vêtements
Brugsen Nuuk
Postbox 1034, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21122
Télécopieur : (011-299) 23839
Télex : 0503-90676 (brfnuk)

Approvisionne ses trois magasins à Nuuk et des coopératives dans six autres agglomérations moins importantes.

M. Bent Bogh Pederson
Directeur
Superbyg
Postbox 140, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21355
Télécopieur : (011-299) 24015
Télex : 90626 (supbyg gd)

Plus important commerçant de bois et de matériaux de construction, vend aux entrepreneurs et aux consommateurs.

Nuna-Tek (Greenland Technical Organization)
Postbox 1044, DK 1044
Nuuk (Groenland)

Téléphone :
Télécopieur :

Organisation gouvernementale responsable de l'infrastructure et de la supervision des projets de construction.

M. René Nøddesbo
ASG (Danmark) A/S
Postbox 869, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21133
Télécopieur : (011-299) 22733

Transitaire danois ayant un bureau au Groenland.

ANNEXE III

Contacts au gouvernement canadien

Counsellor (Commercial)
Canadian Embassy
Kr. Bernikowsgade 1
DK 1105, Copenhagen K,
Kingdom of Denmark

Téléphone :
(011-45-1) 33-12-22-99
Télécopieur :
(011-45-1) 33-14-05-85
Télex : 27036 (DMCNC DK)

M. Povl Brandt
Honorary Consul
Consulate of Canada
Postbox 22, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21234

Télécopieur :

Télex : 90683 (MAGSIN GDT)

Direction des services d'exportation et de transport
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario)
KIA 0G2

Téléphone : (613) 996-0446
Télécopieur : (613) 996-1225

Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement et de la technologie
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Téléphone : (613) 995-4730
Télécopieur : (613) 952-3904

Centres de commerce international

770, Main Street
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

Téléphone : (506) 857-6452
Télécopieur : (506) 857-6429

134, Kent Street, Bureau 400
C.P. 1115
Charlottetown (I.-P.-É.)
C1A 7M8

Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

1496, Lower Water Street
C.P. 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

90, O'Leary Avenue
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-5093

800, place Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Téléphone : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-3302

Dominion Public Building
1, Front Street West, 4th Floor
Toronto (Ontario)
M5J 1A4

Téléphone : (416) 973-5203
Télécopieur : (416) 973-8714

330, Portage Avenue
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Téléphone : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187

6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3

Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

Canada Place, Room 540
9700, Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3

Téléphone : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507

Suite 1100
510 - 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3J2

Téléphone : (403) 292-4575

650, West Georgia St.
Suite 900
C.P. 11610
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8

Téléphone : (604) 666-1437
Télécopieur : (604) 666-8330

108, Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2

Téléphone : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Precambrian Building
C.P. 6100
Yellowknife (T.-N.-O.)
X1A 2R3

Téléphone : (403) 920-8578
Télécopieur : (403) 873-6228

ANNEXE IV

Hôtels et renseignements touristiques

Hotel Hans Egede
Postbox 289, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 24222
Télécopieur : (011-299) 24487
Télex : 90432 (HHE HOT)

Le plus récent des deux hotels de Nuuk, comprend de petites salles de réunion.

Hotel Gronland
Postbox 49, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 21533
Télécopieur : (011-299) 21755
Télex : 90625 (GREHOT GD)

Voisin de l'Hotel Hans Egede, pas aussi moderne mais confortable.

Greenland Travel
Postbox 330, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 24455
Télécopieur : (011-299) 23369
Télex : 90668

La seule agence de voyages du Groenland. Elle peut réserver des chambres d'hôtel et des sièges sur des vols.

Gronslandfly A/S
(Greenlandair Inc.)
Postbox 1012, DK 3900
Nuuk (Groenland)

Téléphone : (011-299) 24488
Télécopieur : (011-299) 23756
Télex : 90602

Offre le service aérien, passagers et fret, à l'échelle du Groenland.

ANNEXE V

Fluctuation du taux de change

Année	Trimestre	$ CAN / DKK
1989	IV	0,1711 $
	III	0,1581
	II	0,1585
	I	0,1659
1988	IV	0,1761
	III	0,1710
	II	0,1885
	I	0,1974
1987	IV	0,1995
	III	0,1879
	II	0,1960
	I	0,1925